

# 商务演说及工作汇报

## 课程背景

工作中，很多人都需要在某些正式、非正式场合进行公开演讲或表达。对于一些没有练习过这方面技巧的人来说，是很头疼的经历。然而，通过表达来传递信息，是一种有益和有力地影响并说服他人的手段。

表达的能力不仅能够让您的话更可信，而且能够加强您的职业信服力。不是每个人都能够自然而然的进行流畅和动人的发言。该课程帮你掌握成功演讲表达的技巧，教你如何发表一场具有影响力的简短演说，展现最好的一面。

本课程以工作坊而非单一培训的的形式授课，学员演练时间超过 50%，并在同时获得专业的点评与提升建议，帮助学员更好的将知识在课堂进行技能转换。

## 课程收益

- ◆掌握开场暖场的 6 大技巧，迅速建立亲和力
- ◆掌握完美开场白的打造技巧，吸引观众注意力并持续维持
- ◆利用各种视觉辅助工具，帮你克服公众表达面临的挑战
- ◆系统的掌握演说的结构，达到预期效果，提升职业影响力
- ◆在客户面前充分展示宣传推广效果，获得更多客户的关注，快速开展业务
- ◆为演说辅助制作高逼格的 PPT

## 课程结构

**演说之魂**  
分析演讲  
目的why; 观众who;  
地点where; 时间when;

**演说之美**  
演讲技巧  
• 站在舞台: 肢体, 语言, 语调, 形象...  
• 舞台辅助: PPT

**演说之层**  
演讲结构  
• 开场白: 破冰, 自我介绍...  
• 主题: 四步法, 建议法...  
• 结尾: 意义升华, 承诺改变...

**课程时长:** 2天, 6小时

**课程对象:**

- 需要在会议发言、汇报、产品等场合, 进行正式和即兴表达的人
- 需要加强和提高演讲能力的人, 以及那些未来想提升演讲表达能力的人
- 希望通过表达提升影响力的人

**教学方法:** 分组竞争+案例分析+测试评估+头脑风暴+现场实操演练, 70%实操, 30%理论讲解, 手把手带着实操。

## 课程大纲

导入：**签名游戏**：做“对”的事情 vs 把事情做“对”；阐述目标的重要性

**商务演说定义**：所有职场中站在台上表达呈现的统称，不限于会议主持、工作汇报、培训、分享…。

### 一、商务演说的意义及重要性

#### 1，你最喜欢的演说 vs 最不喜欢的演说

**互动**：小组头脑风暴

#### 2，优秀演说的三个原则

#### 3，演说过程中的四重挑战

- 1) 观众兴趣的挑战
- 2) 观众理解的挑战
- 3) 观众认同的挑战
- 4) 观众行动的挑战

#### 4，商务演说的类型与重要性

**互动**：小组讨论

### 二、演说之魂——演说前的分析准备

### 1, 确定演说的目标

#### 1) 成功演说的第一步——明确目标与目的

- a. 职场常见的演说目的
- b. 会议主持/发言
- c. 观点表达
- d. 跨部门合作
- e. 工作汇报/总结

#### 2) 与我何干 WIIFM

- a. 如何勾起观众的兴趣
- b. 如何保持观众的注意力
- c. 如何激发观众的行动力
- d. 职场常见演说——如何快速突破与我何干

**视频互动：**分析《体面的假期》

### 2, 了解观众，投其所好

#### 1) Demographic 观众背景

- a. 观众基本背景（性别，年龄，国籍等）
- b. 教育成长背景（学校，专业，父母教育等）
- c. 职场职务背景（行业，岗位，级别，专业）
- d. 企业文化背景

#### 2) Needs 观众需求

- a. 观众最想从你这听到什么
- b. 观众最担心/害怕听到什么

#### 3) Attitude 观众态度

- a. 哪些人是积极的
- b. 哪些人是消极的
- c. 哪些人是无所谓

### 3, 确定演说的地点

#### 1) 演说的场地环境（座位、舞台、设备位置）

#### 2) 演说所需辅助设备（投影、麦克、转接头）

### 4, 充分利用演说的时间

#### 1) 确定有多长时间用来准备演说

#### 2) 演说持续时长/彩排

## 三、演说之美——玩转舞台的演说技巧

### 1, 站在舞台——让学员感受讲者的风采

#### 1) 如何展现自信的台风

- a. 情——演说时的情绪调整
- b. 穿——演说时的着装配饰
- c. 身——演说时的身体语言
- d. 脸——演说时的面部表情

- e. 眼——演说时的眼神互动
- f. 手——演说时的手势使用
- g. 步——演说时的步伐移动
- 2) 演说中的登台、退场方法
- 3) 如何淡定自弱控制紧张
  - a. 准备充分充分再充分
  - b. 瑜伽式呼吸法
  - c. 杀“熟”法
  - d. 巧用提示卡片
  - e. 微笑传递能量法
- 3) 如何表达准确的情绪与内容
  - a. 运用抑扬顿挫的语音语调
  - b. 运用深情并茂的情绪表达
  - c. 运用专业的发声气息技巧
  - d. 运用恰到好处的肢体配合
- 互动游戏：谁偷了我的钱**
- 4) 如何与观众充分互动
  - a. 沉默者：观众太安静怎么办？
  - b. 黑客：观众不配合怎么办？
  - c. 抱怨者：观众抱怨情绪如何应对？
  - d. 万事通：观众什么都懂怎么办？

## 2, 舞台辅助——完美 PPT 的配合

- 1) PPT 在商务演说中的角色
- 2) PPT 的组成结构
- 3) PPT 常用技巧
  - a. 利用母版提升效率
  - b. 表达清晰的结构模型
  - c. 字不如表，表不如图
- 2) 如何做出高逼格的 PPT
  - a. 结构化让演说思路更清晰
  - b. 图像化让演说主题更深刻
  - c. 动态化让演说内容更动人

## 四、演说之层——清晰的结构让演说通俗易懂

### 1, 震撼开场——迅速建立老师与学员的链接

- 1) 如何设计具有吸引力的开场白
- 2) 快速建立信任——成功的自我介绍
- 3) 打破冷场建立亲和的 6 大技巧
- 4) WIIFM 快速链接与观众的联系

### 2, 正片——结构化表达让观众更易理解

**1) 结构性思维**

- a. 结论先行——工作汇报中之重
- b. 上下对应——提升说服力
- c. 分类清楚——逻辑清晰
- d. 排序逻辑——条理分明

**2) PREP 四步法—有效的表达观点**

- a. Point-观点
- b. Reason-理由
- c. Example-举例
- d. Point-重申观点

**演练：**四步法演练

**3) POP 提出最有效的方案建议**

- a. Position-当前形式/挑战
- b. Option-有哪些可选方案
- c. Proposal-自己的建议

**视频互动：**《什么是 POP》

**4) BCDSB 跨部门协作沟通**

- a. Background-背景
- b. Challenge-挑战
- c. Do-当务之急
- d. Support needed-需要对方的支持/协助
- e. Benefit-双方互利

**5) 如何演绎深情并茂的故事**

- a. 故事发生的时间、地点
- b. 故事相关的人物
- c. 如何将故事演绎的更有悬念
- d. 如何设计出人意料的结局
- e. 众中之重，故事的中心思想

**视频互动：**《父亲的爱》

**3, 彩蛋——结尾意义升华的 7 大技巧**

- 1) 引用名人名言
- 2) 激励行动
- 3) 承诺改变
- 4) 用视频唤醒感悟
- 5) 镜头回放
- 6) 价值和愿景
- 7) 重新审视

**五、综合实战演练**

**一、每位学员准备 5 分钟演说**

1. 课前作业：每位学员准备一个 5 分钟演说的素材
2. D2 午餐时间，每位学员根据所学内容重新梳理演说稿
3. 抽签选取出场演说次序
4. 老师 1 对 1 针对性点评

## 二、点评的原则

1. 汉堡包法
2. 点评 4 要素

课程结尾：评选最佳演讲者